

Министерство образования и науки Российской Федерации
ФГБОУ ВО «Уральский государственный педагогический университет»
Институт менеджмента и права
Кафедра акмеологии и менеджмента

Бизнес - план открытия автосервисного предприятия

ООО «А - Сервис» в городе Первоуральск

Выпускная квалификационная работа

Выпускная квалификационная
работа допущена к защите
Зав. кафедрой _____ О.В. Кружкова
(подпись) _____ 201__ г.
« ____ » _____

Исполнитель:
Белкова Ольга Владимировна
студент группы ББ - 41zP, 4 курса,
заочного отделения, направление
«38.03.02 - Управление малым
бизнесом» _____ (Белкова О.В.)
(подпись) _____

Нормоконтролер
_____ Н.В. Федоровых
(подпись) _____ 201__ г.
« ____ » _____

Научный руководитель:
Аликперов И. М.
канд. пед. наук,
доцент кафедры АиМ
_____ (Аликперов И.М.)
(подпись) _____

Екатеринбург 2016

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	2
ГЛАВА I. РАЗРАБОТКА БИЗНЕС - ПЛАНА АВТОСЕРВИСНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «А- СЕРВИС» В ГОРОДЕ ПЕРВОУРАЛЬСК.....	7

1.1.	Резюме.....	7
1.2.	Описание предприятия и его услуг.....	9
1.3.	Анализ рынка.....	12
1.4.	План маркетинга.....	18
1.5.	План производства	26
1.6.	Организационный план	42
1.7.	Финансовый план.....	49
1.8.	Оценкарисков	иформы 58
	ихстрахования.....	
	ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	60
	СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	63
	Глоссарий.....	68
	Приложения	

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы состоит в том, что в условиях изменяющейся внешней среды рынка, бизнес-планирование любого вида экономической деятельности необходимо для успешного создания нового предприятия.

Бизнес-план это форма стратегического планирования. Бизнес-план показывает эффективность открытия предприятия, расчет будущей прибыли, расчет переменных и постоянных затрат, предотвращает возможные трудности в будущем. Бизнес-план, ориентирован на конечные результаты, показатели рентабельности предприятия, предполагаемые финансовые результаты, срок окупаемости вложенных средств, как собственных, так и заемных. В конкурентной среде и экономической нестабильности в стране бизнес-план, является инструментом для привлечения инвесторов, кредиторов. В процессе открытия нового предприятия, бизнес-план не редко встречается с такими проблемами как:

- доступность финансовых ресурсов;
- падение инвестиционной активности;
- высокий процент кредитования;
- рост инфляции, приводит к уменьшению спроса;
- высокий уровень налогообложения;
- дефицит квалифицированных кадров.

При отсутствии обоснованного бизнес-плана невозможно дать эффективную оценку будущей деятельности автосервисного предприятия, невозможно минимизировать финансовые потери, увеличиваются риски, нет точности и детализации в структуре и управлении предприятием. Разработка бизнес-плана создания автосервисного предприятия необходима так, как, количество автовладельцев с каждым годом растет. В некоторых семьях по несколько автомобилей, поэтому увеличивается спрос на качественные услуги автосервисного предприятия.

Бизнес-планирование - это процесс подготовки экономических, финансовых и правовых решений по созданию, развитию или изменению содержания деятельности предприятия.

Бизнес-план (англ. Businessplan) представляет собой документ, который описывает все основные аспекты будущей коммерческой деятельности предприятия или фирмы, анализирует все проблемы, с

которыми они могут столкнуться, определяет способы решения этих проблем. Именно на основании данного документа партнеры и инвесторы предоставляют денежные средства.

Основные проблемы при разработке бизнес-планирования:

- нестабильная и непредсказуемая ситуация в экономике;
- нехватка достоверной информации и умение работать с информацией;
- не точное формулирование целей и задач, трудность в оценке и анализе их реализации;
- поверхностное отношение руководителей и сотрудников к разработке бизнес-плана;
- неопытность и низкая экономическая квалификация большинства предпринимателей;
- недостаток времени для анализа и подготовки программных документов;
- неудовлетворительная ответственность и мотивация руководства за организацию и реализацию бизнес-плана.

Проблема исследования: без разработанного бизнес-плана невозможно создание и успешное, стратегическое развитие автосервисного предприятия.

Цель исследования: разработка бизнес-плана автосервисного предприятия ООО «А-Сервис» в г. Первоуральск.

Объект исследования: бизнес-планирование.

Предмет исследования: бизнес-план автосервисного предприятия.

Задачи исследования:

- дать характеристику автосервисного предприятия ООО «А-Сервис»;
- проанализировать рынок автосервисных услуг в г. Первоуральск;
- исследовать маркетинговую деятельность автосервисного предприятия;
- проанализировать производственную деятельность автосервисного предприятия ООО «А-Сервис»;

- дать оценку организационной деятельности автосервисного предприятия;
- рассчитать финансовую часть бизнес-плана автосервисного предприятия;
- дать характеристику рисков, изучить формы страхования автосервисного предприятия ООО «А-Сервис».

Методологическая база исследования. В исследованиях, посвященных бизнес-планированию автосервисного предприятия, заслуживают внимание труды таких российских ученых, Большой вклад в разработку бизнес-планирования внесли такие ученые как: Уткин Э. А., Вяткин В. Н., Попов В. М., Бекетова О. Н., Баринов В. А., Стрекалова Н. Д. и другие.

Основные методы, использованные в данной работе:

- 1) теоретические: формализация бизнес-идеи, исследование законодательной базы, детализация описания автосервисных услуг.
- 2) эмпирические: финансовый анализ автосервисного предприятия, сравнительный анализ конкурентов, сбор информации, опрос.

Структура работы. Работа состоит из введения, одной главы, заключения.

Введение содержит актуальность выбранной темы, проблемы исследования, цели исследования, объект и предмет исследования, задачи исследования, основные методы, используемые в данной работе.

В первой главе отражены теоретические аспекты бизнес-планирования, разработка бизнес-плана ООО «А-Сервис», а именно: резюме; описание предприятия и его услуг, анализ рынка г. Первоуральск; план маркетинга; план производства; организационный план; финансовый план; оценка рисков с их классификацией и формы их страхования.

В заключении сформулированы, итоги по работе, конечные результаты, бизнес-плана автосервисного предприятия.

ГЛАВА I. РАЗРАБОТКА БИЗНЕС - ПЛАНА АВТОСЕРВИСНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «А-СЕРВИС» В ГОРОДЕ ПЕРВОУРАЛЬСК

1.1. Резюме

Данный проект предусматривает стратегический план организации новой станции технического обслуживания автомобилей для организации ООО «А-Сервис». Начало деятельности запланировано 01.10.2016 г. в городе Первоуральск, ул. Красных Партизан дом 7.

Правовая форма данного предприятия общество с ограниченной ответственностью, сокращено «ООО». Федеральный закон от 08.02.1998 N 14-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «Об обществах с ограниченной ответственностью». (В дальнейшем ООО «А-Сервис»). Отраслевая принадлежность ОКВЭД 50.20.3 - предоставление прочих видов услуг по техническому обслуживанию автотранспорта.

Для реализации проекта задействованы собственные средства в размере 1 миллион 285896 рублей, авто эвакуатор - учредителя, а также помещение по долгосрочной аренде 200 кв. м. ООО «А-сервис» можно отнести к средней станции технического обслуживания. Ремонт автомобилей будет осуществляться для отечественных автомобилей, а также иностранных автомобилей. Основными клиентами нашего автосервиса являются, владельцы автомобилей в возрасте 20-60 лет. Около 65% клиентов автосервисов - мужчины и 35 % женщины. Самые активные клиенты - мужчины, в возрасте от 25 до 45 лет, которые регулярно используют автомобиль: проезд к месту работы, активный отдых с семьей, использования автомобиля непосредственно для рабочих нужд, люди, имеющие загородные участки, проживающие за городом. А также женщины, которые так же активно используют автомобиль. Представители более старших поколений с меньшей охотой отдают машины в автосервис, предпочитая устранять поломки самостоятельно.

Миссия ООО «А-сервис»: Мы готовы найти решения для самых сложных запросов клиентов, в своей работе мы используем многолетний опыт нашего персонала, мы нацелены на обслуживание автомобилей

отечественных так и иностранного производства, индивидуальный подход к каждому клиенту.

Цель автосервисного предприятия ООО «А-Сервис» будет являться получение прибыли за счет увеличения клиентов, расширения спектра оказываемых услуг, а также технического обслуживания автомобилей разных марок, в том числе и зарубежного производства.

Проанализировав весь рынок предоставляемых услуг автосервисов в г. Первоуральск, будет внесена новизна в будущий автосервис. Отличительной чертой будущего предприятия будет являться: работа автосервиса круглосуточно, если клиенту неудобно будет приехать, в компании будет услуга вывоза автомобиля с адреса в автосервис, для этого клиенту будет необходимо всего лишь позвонить, специалист приедет на адрес указанный клиентом, где встретится с заказчиком. Будет закуплен авто эвакуатор, очень хорошая помощь при поломке на дороге. Так же в автосервисе клиент может лично понаблюдать за работой мастеров, в ходе ремонта его автомобиля.

Рентабельность: 24 процента

Срок окупаемости составит 8 месяцев

Необходимые инвестиции: собственные средства - 1 миллион 285896 рублей.

1.2. Описание предприятия и его услуг

ООО «А-Сервис» можно классифицировать, как универсальная, специализированная средняя станция технического обслуживания.

Наилучшим местом расположения будущего автосервиса считается территория, находящаяся в непосредственной близости с автодорогой по ул. Орджоникидзе, направление пос. Билимбай, и гаражными комплексами. ООО «А-Сервис» расположен Свердловская область город Первоуральск ул. Красных Партизан дом 7. Площадь автосервиса 200 кв.м. В него входит: шиномонтаж, ремонтный бокс, автомоечный бокс, комната ожидания для клиентов, комната отдыха для сотрудников, административные помещения.

Оплата услуг сервиса предоставляется для удобства клиентов, как наличный расчет, так и безналичный расчет.

Можно выделить следующие типы предоставляемых автосервисных услуг:

Простой ремонт, шиномонтаж-балансировка, автомойка.

Шиномонтаж - услуги по ремонту колес и шин.

Работы по ремонту колес и шин производятся в такой последовательности:

- снятие автомобиля колес в сборе;
- демонтаж шины;
- ремонт камеры;
- ремонт шины;
- ремонт обода колеса;
- сборка колеса;
- балансировка;
- установка на автомобиль колес в сборе.

Услуги шиномонтажа организованы круглосуточно, что является безусловным удобством для клиента, и новизной для города.

Монтажные и демонтажные работы по шинам должны выполняться в шиномонтажном отделении с применением специального оборудования, приспособлений и инструмента. Автомобильные домкраты служат для частичного поднятия автомобиля, при этом, как правило, вывешивают только одно колесо или одну ось автомобиля. Шиномонтажные станки предназначены для облегчения и сокращения времени демонтажа покрышки,

онитакжеобеспечиваютсохранностьшиныиободаколесапримонтажно-демонтажныхработах.

Станкидлябалансировкиколесслужатдляустранениястатическогоидинамическогодисбаланса.

Ремонтный бокс. Основная составляющая ремонтного бокса автосервисного предприятия, является диагностический стенд для определения неисправностей автомобиля. Большинство современных автомобилей оснащены компьютерами, для этого нужно подключить стенд к специальному разъему в капоте машины, и специальная программа выявляет неполадки, что значительно упрощает и сокращает задачу мастера.

Основные ремонтные работы:

- ремонт и замена передней подвески;
- ремонт и замена задней подвески;
- замена колодок, барабанного, дискового тормоза;
- ремонт и замена коробки передач и сцепления;
- ремонт и замена системы охлаждения;
- ремонт двигателя;
- система выпусков отработанного газа;
- диагностика и ремонт электрооборудования;
- ремонт системы впрыска и зажигания;
- сервисные работы по замене масла, тормозной жидкости;
- регулировка развал - схождения.

Основной ценностью для клиентов является, сосредоточение большого количества услуг по ремонту автомобилей автосервисного предприятия в одном месте. Например: клиент сделал компьютерную диагностику своего автомобиля, были выявлены неисправности электрооборудования и системы охлаждения двигателя. Автовладельцу не нужно искать разные автосервисы по ремонту данных неисправностей. В нашем автосервисе клиент может в комплексе отремонтировать свой автомобиль.

Автомоечный бокс. Мойка автомобилей - растущий сегмент рынка автосервисных услуг[10 с. 11]. Мойка будет проводиться непосредственно перед ремонтом автомобилей, и будет служить отдельно для мытья автомобилей без ремонтных услуг.

Основные работы:

- общая мойка автомобиля;
- мойка в салоне;
- полировка снаружи и внутри автомобиля;
- удаление антикора, битумных пятен;
- мойка двигателя.

Для жителей города Первоуральск автосервисное предприятие с мойкой, является удобной и практичной услугой, так как автосервис работает круглосуточно, можно в любое время суток помыть свою машину, перед и после работы или после поездки на отдых.

Комната ожидания. Комната для клиентов автосервисного предприятия оснащена: диваном, столом с различными журналами про автомобили, телевизором, кулером с питьевой водой, кофейным автоматом. Так же есть туалет для посетителей. Имеется Wi-Fi.

Комната отдыха для сотрудников. Комната оснащена: столами для приема пищи, микроволновая печь, холодильник, телевизор, кулер с питьевой водой, диван, шкафами для одежды. Имеется душевая комната, туалет для сотрудников.

Административные помещения - офис директора, ресепшн для приема клиентов, склад для инструментов и запасных деталей.

Режим работы автосервисного предприятия ООО «А-Сервис»:

Автосервис работает круглосуточно, без перерыва и выходных.

1.3. Анализ рынка

Составной частью сферы услуг является автосервис как вид предпринимательской деятельности, направленный на удовлетворение потребностей автовладельцев. Содержание и объем автосервисных услуг непосредственно зависят от развития отечественного автомобилестроения, импорта иностранных автомобилей, показателей их эксплуатации. Ситуация на рынке автосервисов напрямую зависит от тенденции развития отечественного автопарка.

По данным аналитического агентства «Автостат» исследование парка легковых автомобилей в России по состоянию на 1 января 2016 года. Согласно результатам исследования, на долю иномарок в парке приходится 57,5% от общего количества зарегистрированных легковых автомобилей в стране, что соответствует 23,5 млн. единиц [41].

Лидерство среди иностранных брендов сохраняет японский производитель Toyota (3,5 млн. шт.), на долю которого приходится примерно 9% от всего российского парка. Далее следует продукция другой японской марки -Nissan (1,9 млн. шт.). Замыкает тройку лидеров среди иномарок корейский Hyundai (1,6 млн. шт.) [41].

Соответственно, оставшиеся 42,5% парка легковых автомобилей принадлежит российским маркам. Безоговорочным лидером среди них является LADA, доля, которой составляет почти 34%, то есть в стране эксплуатируется 13,8 млн. вазовских машин. На долю других отечественных брендов приходится каждый одиннадцатый, зарегистрированный в ГИБДД РФ легковой автомобиль, что эквивалентно 3,6 млн. машин [42].

Исходя из данных аналитического агентства «Автостат» на 01 января 2016 года Свердловская область занимает 6 место по количеству легковых автомобилей в России, а именно: 1207464 штук. Средний возраст легковых автомобилей в Свердловской области превышает 11 лет [43].

Современный автосервис, динамично развивается, постепенно занимая стабильное положение в экономике России, характеризуется разнообразием и сложностью состава услуг как адекватная реакция на запросы

автовладельцев. Услуги автосервиса направлены на удовлетворение потребностей, связанных с поддержанием нормального технического состояния и эксплуатационных характеристик автотранспортного средства, а также с их восстановлением.

Обслуживанием автомобилей в России занимается более 39 тысяч точек сервиса. Это количество было определено агентством «Автостат» в результате исследования рынка автосервиса легковых автомобилей России. В Свердловской области количество автосервисов находится в диапазоне от 1,5 до 2 тыс. [43]. В городе Первоуральск около 20 автосервисных предприятий. Это: один автосервис специализированный только для одной марки автомобилей, 5 универсальных автосервисов, которые специализируются на ремонте отечественных и иностранных автомобилях и 14 автосервисных предприятий специализирующихся на ремонте только отечественных автомобилях.

Автосервисные предприятия и мастерские различаются специализацией. Около 70 процентов из них являются универсальными. Чуть больше 20 процентов мастерских работают с отечественными моделями. Почти 5 процентов сервисов специализируются на ремонте и обслуживании иномарок. И лишь 1 процент предлагают услуги для одной конкретной марки.

Структура рынка техобслуживания города Первоуральск пока еще недостаточно четко выражена. Безусловно, на нем имеется определенная специализация, можно говорить и о нескольких вертикальных уровнях. В то же время крайне мало узнаваемых автосервисов: один и тот же автосервис может работать и с иностранными автомобилями и с отечественными автомобилями.

Сейчас выделяют четыре уровня рынка.

Авторизованные автосервисы. В таких автосервисах работа ведется в четком взаимодействии с официальными дилерами и зарубежными автопроизводителями. Как правило, компания специализируется на

обслуживании какой-то одной конкретной марки. Детали и комплектующие так же определенной марки. Техническое обслуживание, гарантийное обслуживание происходит в авторизованных автосервисах. Пример авторизованного автосервиса: В городе Екатеринбург находится АО «Мерседес-Бенц РУС» специализируется на продаже автомобилей бренда «Мерседес-Бенц», при автосалоне существует авторизованный автосервис. Техническое и диагностическое обслуживание только для автомобилей бренда «Мерседес-Бенц».

Сетевые автосервисы. Этот сегмент в России до сих пор недостаточно развит: нет ни одной сети технического обслуживания, которая развивалась бы в национальном масштабе. Максимальный охват - 5 регионов.

Одиночные автосервисы. Такие автосервисы не имеют аккредитации, что, однако, не мешает составлять конкуренцию авторизованным автосервисам: услуги те же самые, но платить за них приходится на 20-30 процентов меньше.

Индивидуальные автосервисы. Данный вид деятельности только с большой долей условности можно назвать бизнесом - это, скорее, самозанятость. Однако услуги индивидуумов, ремонтирующих автомашины в собственных гаражах или по вызову, пользуются стабильным спросом.

Проведение ремонта и технического обслуживания автомобилей в условиях современного автосервисного предприятия связано с выполнением широкого комплекса разнообразных работ. При этом наряду с основными работами, такими как разборка, очистка, дефекация и сортировка, восстановление и замена деталей и узлов, сборка, испытания, выполняются также и вспомогательные работы: транспортирование, складирование, технический контроль, охрана.

Существует большое количество видов услуг, оказываемых автосервисом. Наиболее распространенные виды работ:

- контрольно-диагностические;
- электротехнические;

- шиномонтажные и балансировочные;
- жестяно-сварочные;
- замена масла и сопутствующих работ;
- ремонт двигателей.

Технологический процесс технического обслуживания автомобилей представляет собой совокупность выполняемых в рациональной последовательности технологических операций, набор которых определяется как техническим состоянием автомобиля, так и желанием и возможностями заказчика.

Как правило, первым этапом является мойка автомобиля, чистка его основных агрегатов и узлов и последующее диагностирование. Предполагается применение различных методов диагностирования - от чисто визуальных, применения специальных передвижных приборов и стендов, до компьютерной диагностики, в том числе геометрии подвески, двигателей, схода-развала.

К основному подъемно-смотровому оборудованию и сооружениям относятся осмотровые канавы, эстакады и подъемники, а к вспомогательному - домкраты, гаражные опрокидыватели.

При замене агрегатов и сборке автомобилей для облегчения труда и повышения производительности применяют различные средства механизации сборочных работ. Сборка должна производиться на специальных стендах или приспособлениях, обеспечивающих устойчивое положение собираемого изделия или его сборочной единицы.

Для лучшего представления рынка города Первоуральск, и возможных конкурентов, проведем сравнительный анализ возможных конкурентов «табл. 1». Выбор возможных конкурентов был основан на специализации, узнаваемости, стоимости услуг, по опыту работы, качеству обслуживания, месторасположения, режиму работы, квалификации персонала, времени обслуживании клиентов.

По данным «табл. 1» мы видим, что основные возможные конкуренты в городе Первоуральск это: Автоцентр и Авто-Марс.

По данным ГИБДД города Первоуральск количество легковых автомобилей в городе Первоуральск на 2013 год составило: 50034 машин. В 2015 году 75804 машин. За два года количество автомобилей увеличилось на 25700 машин. «Приложение 1», «Приложение 2»

Показатели прогноза роста доходов у населения города Первоуральск представлены в «табл. 2», а именно фонд начисленной заработной платы всех работников по городу Первоуральск, среднемесячная заработная плата одного работника [50].

Из «табл. 2» видно, что с каждым годом среднемесячная заработная плата работников города Первоуральск стремительно увеличивается.

Успешность реализации данного проекта состоит из спроса на автомобили и непосредственного роста доходов у населения.

Спрос на услуги автосервиса растет, так как увеличивается число автовладельцев, на сегодняшний день приобрести автомобиль стало более доступно. Появилось множество государственных программ: кредиты, рассрочки, лизинг, специальные предложения от производителей. Еще одним из факторов на услуги автосервиса, являются не качественное дорожное покрытие или отсутствие дорожного покрытия в Свердловской области. Слабая сторона автосервиса в том, что автовладелец приобретая автомобиль в авто салоне, пользуется услугами автосервиса непосредственно этого авто салона по гарантии. Планируется, что ООО «А-Сервис» будет востребована, так как комплекс услуг предоставляемых для города Первоуральск удовлетворит даже самых прихотливых клиентов.

Основные риски автосервисов:

- негативные изменения в экономике и, как следствие, снижение платежеспособности потребителей;
- неустойчивый доход;
- необходимость работать 6-7 дней в неделю по 10-15 часов;

- меньше времени уделяется семье;
- потери времени на ожидание запчастей, материалов

1.4. План маркетинга

Маркетинговая стратегия - одна из важнейших составляющих любого бизнеса, тем более при открытии нового предприятия.

Для открытия автосервисного предприятия ООО «А-Сервис» мы выбираем бизнес-стратегию - интенсивного роста, которая призванная обеспечить прибыльность, темпы роста организации, закрепить конкурентные позиции на рынке автосервисных услуг.

Основная деятельность ООО «А-Сервис» это оказание услуг по ремонту автомобилей в городе Первоуральск, а именно: шиномонтаж, мойка автомобилей и основной ремонт.

Ценность нашего будущего автосервисного предприятия для города Первоуральск и непосредственно для владельцев автомобилей, является: сосредоточение комплекса автосервисных услуг по ремонту автомобилей в одном месте, так же выступает дополнительная услуга - автомойка.

Новизна, эксклюзивность будущего автосервисного предприятия, является: работа автосервиса организована круглосуточно, для наших будущих клиентов имеется услуга авто эвакуатор для доставки сломанного автомобиля в автосервис, с любого места города или района. Так же клиент может лично понаблюдать за работой мастеров в ходе ремонта его автомобиля.

Основные методы привлечения клиентов автосервисного предприятия мы считаем квалифицированную организацию автосервиса, что включает в себя:

- обеспечение автосервисных гарантий не меньше 1 месяца со дня предоставления услуги по ремонту автомобиля;
- вывоз автомобиля с адреса в автосервис;

- применение системы скидок для постоянных клиентов;
- обеспечение необходимых клиенту сроков ремонта его автомобиля;
- оценка качества автосервисного предприятия через анкетирование, опрос, благоприятное отношение к клиентам, «Книга отзывов»;
- обеспечивание регулярной модернизации средств и методов обслуживания клиентов;
- обширная рекламная деятельность автосервисного предприятия.

Целевая аудитория проектируемого автосервиса - это собственники автомобилей в возрасте от 20 до 60 лет. Около 65 процентов клиентов автосервисов - мужчины и 35 процентов женщины. Самые активные клиенты - мужчины, в возрасте от 25 до 45 лет, которые регулярно используют автомобиль: проезд к месту работы, активный отдых с семьей, использования автомобиля непосредственно для рабочих нужд, люди, имеющие загородные участки, проживающие за городом, а также женщины, которые так же активно используют автомобиль. Мужчины от 45 до 60 лет предпочитают устранять поломки самостоятельно, на автомобиле отечественного производства. Основные клиенты будущего автосервисного предприятия, имеют средний доход в размере от 30 тыс. рублей и выше. Это владельцы в большей мере отечественного автопарка, а так же владельцы иностранных автомобилей с пробегом. Целевая аудитория была выявлена методом - опроса. Опрошено было 200 человек, имеющие автомобиль, которые живут вблизи автодороги по улице Орджоникидзе, и поселок Шайтанка. По данным опроса была установлена целевая аудитория, а также необходимость автосервисного предприятия в этом районе города Первоуральск.

«Приложение 3»

Для рекламной деятельности ООО «А-Сервис», были выбраны информационные носители такие как: реклама в газете «Автодрайв», «Толкучка», реклама на радио «РадиоРекорд», растяжка, флаеры и баннер.

Критерии выбора информационных носителей осуществлялись по достоверности информации носителя, доверию потребителей, которые

покупают газеты или слушают определенную радиостанцию, так же выбор месторасположения растяжки и баннера был основан по количеству проезжаемых автовладельцев по улице Орджоникидзе, это главная дорога выезда и въезда в город со стороны пос. Билимбай.

Рекламная деятельность ООО «А-Сервис» включает в себя:

- реклама в газете «Автодрайв» - Свердловская область, размещена в пунктах АЗС - 10 000 экземпляров 1 раз в неделю;
- реклама в газете «Толкучка» города Первоуральск - самая массовая газета, которую приобретают большинство жителей города - 4000 экземпляров 2 раза в неделю;
- реклама на радио «РадиоРекорд» - одна из самых популярных радиостанций города Первоуральск;
- растяжка над дорогой на расстоянии 500 метров от автосервиса;
- флаеры;
- баннер при въезде и выезде из города Первоуральск.

Затраты на рекламу ООО «А-Сервис» по месяцам представлены в «табл. 3», за первый год работы автосервисного предприятия.

По данным «табл. 3», за год работы автосервисного предприятия ООО «А-Сервис» затраты на рекламу составляют 154150 тыс. руб. Далее представим в «табл. 4» затраты на рекламу по кварталам и годам, за 4 квартал 2016 года и 2019 год.

Из «табл. 4» мы видим, затраты на рекламную деятельность автосервисного предприятия увеличиваются с каждым годом, в 2017 году затраты на рекламу составили 172700 тысяч рублей, в 2018 году затраты составили 224600 тысяч рублей и в 2019 году 268400 тысяч рублей. Всего за три года затраты на рекламную деятельность составляют 713050 тысяч рублей.

При открытии автосервисного предприятия ООО «А-Сервис» в 2016 году 4 квартала будет осуществляться обширная рекламная деятельность,

затраты на рекламу составляют третью часть от годовой суммы затрат на будущие года.

Для привлечения клиентов и узнавания на рынке в сфере услуг, рекламная деятельность одна из основных аспектов любого бизнеса, особенно когда речь идет об открытии нового бизнеса. Для подробного представления работы рекламной компании рассмотрим «табл. 5» Медиаплан автосервиса.

Для выявления основного будущего конкурента нашего автосервисного предприятия составим сравнительный анализ возможных конкурентов, который представлен в «табл. 6».

Проанализировав «табл. 6» возможных конкурентов, мы можем сделать вывод, что нашим основным конкурентом в городе Первоуральск будет автосервис ООО «Автоцентр». Наши преимущества: высокое качество обслуживания, работа автосервиса круглосуточно, автомойка, личное наблюдение клиентом ремонта его автомобиля, а также выезд квалифицированного специалиста к месту поломки автомобиля и работа эвакуатора.

Ценовая политика основа для существования автосервисного предприятия ООО «А-Сервис», обеспечивает само существование предприятия, увеличивает прибыль, конкурентоспособность автосервисных услуг, рентабельность и сроки окупаемости автосервисного предприятия, обеспечивает достижения поставленных целей. Проведем сравнительный анализ цен наших возможных конкурентов. Сравнительный анализ представлен в «табл. 7».

По данным «табл. 7» видно, что цены на автосервисные услуги у каждого автосервиса разные, ООО «Авто-Марс» выполняет не весь спектр автосервисных услуг, нет самого основного это: ремонт двигателя, электрооборудования, коробки передач, цены на услуги приемлемы для города Первоуральск. ООО «Автолидер» имеет широкий спектр оказываемых автосервисных услуг, цены так же приемлемы для города

Первоуральск. ООО «Автолидер» имеет широкий спектр оказываемых услуг, но цены на услуги высокие. Проанализировав цены трех возможных конкурентов, можем сформировать цены, на автосервисные услуги, которые будут не выше и не ниже цен конкурентов. Так же при формировании цен, необходимо учитывать, доходы потребителей, качество предоставляемых услуг, переменные и постоянные затраты. Цены на автосервисные услуги ООО «А-Сервис» представлены в «табл. 8».

Данные «табл. 8» показывают цены будущего предприятия, цены на основной ремонт, шиномонтаж, также услуги автомойки.

1.5. План производства

Производственная часть бизнес-плана автосервисного предприятия ООО «А-Сервис» - это показатель будущей деятельности организации, аренда помещения, ремонт, планирование работы, услуг автосервиса, планирование необходимого оборудования, показатель количества затраченных денежных средств на производство автосервисного предприятия.

Согласно «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 29.06.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2015), статья 616, арендатор обязан поддерживать имущество в исправном состоянии, производить за свой счет текущий ремонт и нести расходы на содержание имущества, если иное не установлено законом или договором аренды [12].

Аренда помещения составляет 125 рублей за квадратный метр, мы планируем помещение в 200 кв. м. Арендная плата в месяц будет составлять: 25 тыс. рублей. В стоимость аренды входит земля. Аренда помещения планируется по долгосрочному договору на 5 лет. Планируемому помещению в 200 кв. м., требуется ремонт и замена сантехники. Для ремонта

помещения мы планируем использовать собственные средства. Представим в «табл. 9» планируемые затраты на ремонт автосервисного предприятия.

По данным «табл. 9» видно, что для подготовки помещения в эксплуатацию, то есть ремонт, и замена необходимого оборудования требуется 65 тыс. руб. Для ремонта помещения были задействованы собственные средства.

Процесс осуществления ремонта автомобиля делится на три этапа:

1. Подготовительный этап-диагностика;
 2. Этап ремонта
 3. Этап оценки результатов
1. Подготовительный этап включает в себя следующее:
- 1) Встреча с клиентом и определение причин обращения в автосервис
 - 2) Проведение диагностики систем автомобиля
 - 3) Составление наряда на ремонт автомобиля
 - 4) Получение аванса у клиента
2. Этап проведения ремонта состоит:
- 1) Назначения мастера;
 - 2) Закупка необходимых для ремонта запчастей и комплектующих
 - 3) Проведение ремонта
3. Этап оценки и анализа результатов:
- 1) Встреча с клиентом для демонстрации результатов ремонта
 - 2) Проведение последующего тестирования автомобиля
 - 3) Проведение расчета за проведенный ремонт

План услуг, работы автосервисного предприятия ООО «А-Сервис» основного ремонта представлен в «табл. 10», первый год работы автосервисного предприятия.

Данные «табл. 10», показывают количество планируемых услуг и планируемую выручку на основной ремонт, за первый год работы автосервиса. Далее рассмотрим «табл. 11» план услуг, работы по шиномонтажу и балансировке колес.

Данные «табл. 11», показывают количество планируемых услуг по шиномонтажу и балансировке колес и планируемую выручку за первый год работ автосервиса. Далее рассмотрим «табл. 12» план услуг, работы автомоечного бокса.

Данные «табл. 12», показывают количество планируемых услуг и планируемую выручку автомоечный бокс, за первый год работы автосервиса. Далее рассмотрим «табл. 13» план услуг, работы авто эвакуатора.

Данные «табл. 13», показывают количество планируемых услуг и планируемую выручку работы авто эвакуатора за первый год работы автосервиса. Далее рассмотрим «табл. 14» общий план услуг, работы за первый год.

По данным «табл. 14» мы видим, что планируемые работы автосервисного предприятия, с каждым месяцем увеличиваются, так же увеличивается прибыль будущего предприятия. Спрос на автосервисные услуги будущего предприятия, растет, предприятие стремительно занимает свою конкурентную позицию на рынке.

Для полного обзора планируемых услуг автосервисного предприятия ООО «А-Сервис» составим «табл. 15» по кварталам за три будущих года.

По данным «табл. 15», можно наблюдать рост на услуги будущего автосервисного предприятия по кварталам.

В «табл. 16» представлен полный отчет по плану услуг, работы автосервисного предприятия за 2016 - 2019 года.

По данным «табл. 16», можно наблюдать рост на будущие автосервисные услуги, и рост будущей денежной выручки за 4 квартал 2016 года по 2019 год.

Для успешного развития автосервисного предприятия, важно сотрудничать с надежными поставщиками, оборудования, комплектующих деталей, смазочных материалов, моющих средств для автомойки. Составим развернутую «табл. 17» планирования необходимого оборудования, с указанием поставщиков.

По данным «табл. 17» видно, что на оборудование по основному ремонту планируется затратить 710017 рублей, собственных средств.

Планирование необходимого оборудования для автомоечного бокса представлено в «табл. 18».

По данным «табл. 18», для планируемого оборудования автомоечного бокса требуется затратить 172599 рублей - собственные средства.

Также рассмотрим в «табл. 19» планируемое оборудование, техника для комнаты ожидания клиентов, комнаты отдыха сотрудников, складских, технических и административных помещений.

Исходя из «табл. 19» планируемого оборудования и техники для комнаты ожидания клиентов, комнаты отдыха сотрудников, технических, складских и административных помещений, планируется закупить оборудования и технику на 334280 рублей - собственные средства. Также рассмотрим «табл. 20», где представим общее количество затрат на необходимое оборудование будущего автосервиса.

Техническое обслуживание и ремонт приобретаемого оборудования будет производиться, за счет гарантии на первый год деятельности. Для уменьшения риска неполадок, к работе с оборудованием будет допущен только персонал, прошедший ознакомления с правилами техники безопасности.

Выбраны основные поставщики автосервисного предприятия: ООО «Автокомплект», ООО «ИНЖТЕХсервис», ООО «АрсеналПро», Интернет магазин «Смеситель», Металл Завод, Мебельный магазин «Чайка», ООО «Все инструменты», М-Видео, ООО «Сервис - Инвест».

Критерии выбора поставщиков:

1. Надежность, гарантийное обслуживание оборудования;
2. Узнаваемость на рынке, более 5 лет;
3. Приемлемые цены на оборудование;
4. Качество оборудования;
5. Качество обслуживания.

Помимо всего прочего, для легальной работы каждому сервису необходимо получить сертификат соответствия на выполнение авторемонтных работ, действителен сертификат три года. Для того чтобы получить этот документ, необходимо не только, чтобы все оборудование соответствовало определенным техническим требованиям (представитель органа сертификации выезжает на место для проверки), но, и чтобы была соответствующая квалификация, как минимум - профильное среднетехническое образование инженерно-технического персонала. Плюс все контрольно-диагностическое оборудование должно пройти метрологическую поверку.

Далее рассмотрим в «табл. 21» общий план затрат денежных средств на производство автосервисного предприятия ООО «А-Сервис».

Из плана затрат денежных средств на производство, «табл. 21», видно, что планируется потратить на закупку необходимого оборудования, на аренду помещения, земли и ремонт помещения, 1 миллион 306896 рублей.

1.6.Организационный план

Для открытия автосервисного предприятия мы выберем форму собственности ООО - Общество с ограниченной ответственностью.

Обществом с ограниченной ответственностью признается созданное одним или несколькими лицами хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли; участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей в уставном капитале общества [33].

Общество подлежит государственной регистрации в органе, осуществляющем государственную регистрацию юридических лиц, в

порядке, установленном федеральным законом о государственной регистрации юридических лиц [33].

Для регистрации будущего автосервисного предприятия ООО «А-Сервис» в налоговой инспекции № 30 по городу Первоуральск требуется:

- заявление о государственной регистрации юридического лица при создании (форма № Р11001);
- решение о создании, оформленное решением единственного учредителя;
- учредительные документы юридического лица. Представляется в двух подлинных экземплярах в случае представления лично или по почте и в одном экземпляре - при направлении в электронном виде;
- квитанция об уплате государственной пошлины в размере 4000 рублей [34].

Если все документы в порядке, в налоговой инспекции через 3 рабочих дня получаем следующие документы:

- свидетельство о государственной регистрации юридического лица;
- один экземпляр устава с отметкой регистрирующего органа;
- лист записи ЕГРЮЛ [36].

Учредительным документом общества с ограниченной ответственностью является его устав [11].

Лицензия - специальное разрешение на право осуществления юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем конкретного вида деятельности, (выполнения работ, оказания услуг, составляющих лицензируемый вид деятельности), которое подтверждается документом, выданным лицензирующим органом на бумажном носителе или в форме электронного документа, подписанного электронной подписью, в случае, если в заявлении о предоставлении лицензии указывалось на необходимость выдачи такого документа в форме электронного документа [35].

Для получения автосервисному предприятию лицензию, требуется предоставить в лицензионную инспекцию соответствующий пакет документов.

Перечень документов:

- Заявление;
- Перечень (со схемой постов);
- Свидетельство (с указанием банковских реквизитов на обратной стороне);
- Устав;
- Договор долгосрочной аренды помещения;
- Справка СЭС;
- Разрешение от Госпожнадзора;
- Свидетельство профпригодности (ксерокопия диплома, трудовой книжки);
- Справку ГНИ о постановке на учет.

Для будущего автосервисного предприятия ООО «А-Сервис» выбираем упрощенную систему налогообложения, для этого нужно после регистрации предприятия, подать уведомление о переходе на УСН в течение 30 дней. Налогообложение будет осуществляться по одному из видов УСН - «Доходы», по ставке 6 процентов.

Для организации и подготовки деятельности автосервисного предприятия ООО «А-Сервис» требуется 2,5 месяца, для оформления самого предприятия, получения лицензии, регистрации в федеральной службе государственной статистики «Росстат», заключении договоров, закупка необходимого оборудования, подбор персонала. По этапный календарный план представлен в «табл. 22» с указанием количества дней для открытия автосервисного предприятия и стоимости каждого этапа.

Общество считается созданным как юридическое лицо с момента его государственной регистрации в порядке, установленном федеральным законом о государственной регистрации юридических лиц [33].

Открытие расчетного счета в «Сбербанке» с подключением Пакета услуг «Моя команда» для безлимитного количества перечислений денежных средств и безлимитной выдачи наличности.

Изготовление печати в городе Екатеринбург, компания «ПроШтамп».

Так же будут заключены договора:

- Договор долгосрочной аренды не жилого помещения сроком на 3 года. Договор регистрируется в государственном регистрационном органе;
- Договор о вывозе мусора с клининговой компанией «Золушка»;
- Договор с консалтинговой компанией «Некоммерческое Партнерство Айкос-Групп» город Первоуральск на 1 год;
- Договор аренды напольного кулера на 1 год с компанией «Водовоз»;
- Договор на предоставления интернета Wi-Fi с компанией «Интерра»;
- Договор аренды кофе аппарата «NESCAFEAlegria» на 1 год;
- «Сбербанк», договор кредита на развитие нового бизнеса на данных условиях предоставляется на срок до 3,5 лет, в сумме до 3 000 000 рублей, по ставке от 17,5% годовых. Штатное расписание это кадровый документ, который описывает организационную структуру автосервисного предприятия, показывает численность требуемых штатных единиц при открытии нового бизнеса, так же способствует отслеживанию заработной платы работников. В «табл. 23» представлено штатное расписание автосервисного предприятия ООО «А-Сервис».

Из «табл. 23» видно, что всего в месяц на заработную плату 13 работникам понадобится 132 тыс. руб. и 39,6 тыс. руб. требуется на страховые взносы в Пенсионный фонд - 22% (ПФ); Фонд социального страхования - 2.9% (ФСС); Федеральный фонд обязательного медицинского страхования - 5.1% (ФФОМС). Так же была высчитана сумма удержания с работников НДФЛ на сумму 24400 тыс. руб. в месяц. Все расчеты приведены по упрощенной системе налогообложения - УСН.

Деятельность по ремонту и обслуживанию автомобилей планируется осуществлять по следующей схеме. После прибытия машины клиента в

автосервис и оформляется договор на оказание услуг по ремонту и обслуживанию автомобиля. Для закупки необходимых запчастей, предоставляется машина учредителя. Далее в оговоренных с заказчиком сроках машина должна быть полностью готова. Сроки ремонта и обслуживания определяются сложностью работ, которые требуются для приведения машины в надлежащее состояние. Так же клиент может сам приобрести необходимые запчасти в любом автомагазине запчастей города Первоуральск.

Эффективную деятельность любого предприятия трудно представить без правильно сформированной организационной структуры. Организационная структура предприятия возникает в результате вертикального и горизонтального разделения труда, она отражает сложившееся выделение подразделений и служб, а также связи между ними. Структура показывает, кто кому подчиняется, и кто какие работы выполняет. Эффективное управление предполагает, что у каждого подчиненного есть только один руководитель, которому подчиняется и перед которым отчитывается.

Менеджер автосервиса напрямую подчиняется генеральному директору ООО «А-Сервис» и несет полную ответственность за деятельность автосервиса. В его обязанности входит организация деятельности автосервисного предприятия, координация деятельности сотрудников, разработка стратегических и тактических планов развития автосервиса. Кроме того, менеджер автосервиса отвечает за проведение маркетинговой политики и рекламных акций.

Мастер отвечает непосредственно за техническую составляющую деятельности автосервиса. Он контролирует деятельность непосредственных исполнителей заказов (мойщика, слесарей, техников), проверяет качество выполнения работы, выслушивает рекомендации (претензии) со стороны заказчиков, проводит инструктаж новых сотрудников. План по персоналу предполагает наличие двух мастеров, это объясняется тем, что автосервис

предоставляет достаточно широкий спектр услуг по техническому обслуживанию автомобилей. Поэтому один из мастеров будет отвечать за выполнение работ по ремонту дефектов кузова, ремонту двигателя, другой же мастер будет отвечать за шиномонтаж, косметический ремонт автомобиля.

Заведующий складом ведет контроль и учет за деталями, запасными частями, ГСМ, и другими необходимыми расходными материалами, которые используются при осуществлении текущей деятельности автосервиса. Также зав. складом оформляет заявки на поступление тех или иных запасных частей, составляет акты об их приемке.

Нижестоящие по организационной структуре сотрудники слесарь по ремонту, мойщик, официант, тех. Персонал являются фактическими исполнителями заданий, которые им выдают вышестоящие должности, и, не в последнюю очередь, от качества выполнения работы данными сотрудниками зависит успех фирмы. Помимо соответствующей квалификации, к данным работникам предъявляются такие требования как способность к развитию, обучению и навыки межличностного общения.

В современных условиях именно возможность привлечь в компанию квалифицированных специалистов того или иного профиля определяет выбор работ, которые будет производить автосервис. Но в любом случае надо постараться подобрать опытных профессионалов по наиболее востребованным видам услуг. И в первую очередь к ним относятся шиномонтаж и кузовной ремонт.

Планируется реализация около 3 автомобилей в день, в виду количества работников, сложности выполняемых работ по ремонту и обслуживанию автомобиля, необходимого времени на подготовку автомобиля к работам и доставку необходимых материалов и комплектующих.

Не менее важными качествами работников являются: способность к обучению и творчеству, способность к психологической адаптации в

коллективе, общительность, и т.д., поскольку кадровый фактор является достаточно веским в обеспечении конкурентоспособности предприятия.

1.7. Финансовый план

Финансовый план- самый важный раздел бизнес - плана автосервисного предприятия ООО «А-Сервис», так как он дает возможность оценить эффективность вложенных средств. Для полного представления финансовой деятельности предприятия нужно проанализировать планируемый доход автосервисного предприятия и затраты на реализацию данного проекта, чтобы оценить окупаемость проекта и его рентабельность.

Налог на имущество автосервисного предприятия не оплачивается, так как на балансе проектируемого предприятия нет объектов недвижимости, налог на имущество оплачивают собственники помещения, а учредители только арендуют здание.

Транспортный налог будет оплачиваться на основании налогового уведомления из ИФИС [54]. Размер налогового платежа зависит от количества зарегистрированных транспортных средств, мощности двигателя транспортного средства, налоговой ставки установленной по регионам. Для грузовых автомобилей, а именно авто эвакуатора, с мощностью 100 Квт. налоговая ставка по Свердловской области составляет 6,06 рублей. Значит, за 4 квартал 2016 года транспортный налог составляет 182 рубля. За 2017-2019 года налоговые ставки могут изменяться. Приблизительно рассчитаем транспортный налог за 2017-2019 года. Если в 2017 году ставка не поменяется, то есть 6,06 рублей, то транспортный налог за 2017 год составляет 730 рублей. За 2018 год, по ставке 7,3 рублей, то сумма транспортного налога за 2018 год, составляет 876 рублей. За 2019 год, по ставке 8,0 рублей, то сумма транспортного налога составляет 960 рублей.

Итого с 4 квартала 2016 года по 2019 год общая сумма транспортного налога к уплате за 3 года будет составлять 2748 рублей. Транспортный налог нужно оплачивать не позднее 1 февраля будущего года.

Рассчитаем затраты на коммунальные платежи автосервисного предприятия ООО «А-Сервис», затраты представлены в «табл. 27». Расчет электроэнергии производится по одноставочному тарифу 3,54 рублей - 1кВт [45]. В среднем потребление электроэнергии в месяц автосервисным предприятием составляет от 2500 - 3000 кВт. Холодное водоснабжение и водоотведение рассчитывается по категории «техническая вода», ставка 11,71 за метр кубический. За месяц объем использования воды колеблется от 100 до 150 метров кубических [46]. Отопление помещения рассчитывается по ставке 0,029 Гкал на 1 квадратный метр [47]. Наше будущее арендуемое помещение составляет 200 квадратных метров.

Затраты на коммунальные платежи автосервисного предприятия ООО «А-Сервис», за год работы составят 178 610 рублей.

Затраты на выплату заработной платы, представлены в «табл. 24», за первый месяц работы автосервисного предприятия.

Данные «табл. 24» - затраты за месяц, мы используем как основу для расчетов затрат на заработную плату на 3 года, по месяцам, по кварталам, по годам, так как окладная часть остается не изменой. В «табл. 25» рассмотрим планируемые затраты на заработную плату по месяцам, за первый год работы автосервиса.

По данным «табл. 24», в месяц окладная часть заработной платы всех сотрудников составляет 152 тыс. руб., так же страховые взносы за месяц составляют 45,36 тыс. руб. В первый год работы окладная часть составляет 1 миллион 824 тыс. руб., так же страховые взносы составляют 544 тыс. руб. 32 копейки в первый год работы автосервиса. Планируемые затраты на заработную плату за первый год работы составляют - 2 миллиона 368 тыс. руб. 32 копейки.

Амортизационные отчисления, рассчитаем линейным способом. Основное средство - оборудование имеет стоимость в размере 1 миллион 216,896 тысяч рублей, срок полезного использования 10 лет.

$$\text{Норма амортизации} = 100\%/10 \text{ лет} = 10\%$$

$$\text{Годовая амортизация} = 1216896 * 10\%/100\% = 121689,60$$

$$\text{Ежемесячная амортизация} = 121689,60/12 \text{ мес.} = 10140,80$$

Непредвиденные расходы рассчитаем как 10 % от суммы планированного дохода.

Составим «табл. 26» рассмотрим затраты на открытие автосервиса.

По данным «табл. 26», для открытия автосервисного предприятия требуется 1 миллион 285896 рублей. Далее рассмотрим «табл. 27» затраты на основные фонды предприятия, за год работы.

По данным «табл. 27», затраты на основные фонды, представлены за год работы автосервисного предприятия с разбивкой по месяцам. Далее в «табл. 28» рассмотрим и рассчитаем доходы и расходы планируемого предприятия за год работы автосервиса.

По данным «табл. 28», чистая прибыль составила 1 миллион 530 тысяч 342 рубля.

Критерием эффективности бизнес проекта является положительная величина чистого дисконтированного дохода.

Чистый дисконтированный доход определим по формуле

$$NPV = PV - II$$

где NPV - чистая дисконтированная стоимость

PV - дисконтированная стоимость

II - первоначальные инвестиции

Дисконтированная стоимость проекта за период его реализации определим по формуле

$$PV = CF / (1 + r)^n$$

$$PV = 2816238,00 / (1 + 0,15)^3 = 1942233,10$$

где PV- дисконтированная (текущая) стоимость проекта,

CF- чистый кэш -флоу (поток наличности) в будущий период времени (рассчитывается читая прибыль + первоначальные инвестиции для осуществления проекта),

r- ставка процента(для примера можно взять годовую процентную ставку 15%),

n-число лет, за которое производится суммирование дохода (период реализации проекта).

$$CF= 1530342,00+ 1285896,00 = 2816238,00$$

Определим чистую дисконтированную стоимость по формуле

$$NPV = 1942233,10 - 1285896,00 = 656337,10$$

$$\text{Рентабельность} = ЧП / B = 1530342,00 / 6317100,00 = 0,24 \text{ или } 24 \, \%.$$

Для открытия организации будут вложены инвестиции в размере 1285896 рублей - собственные средства учредителя.

$$\text{Срок окупаемости} = \text{Инвестиции} / ЧП$$

$$\text{Срок окупаемости} = 1285896 / 1530342,00 = 8 \text{ месяцев.}$$

Анализ безубыточности

Определение такого объема продаж, при котором продажная цена товара будет превышать издержки на его производство и реализацию. Точку безубыточности можно рассчитать 2 способами:

$$1. Q = F / (P - V), \text{ - натуральные единицы, шт.}$$

$$2. Q = F / (1 - V/P). \text{ - денежные единицы}$$

где *Q*- объем продаж

F- величина постоянных (фиксированных издержек)

P- продажная цена

V- величина переменных издержек на единицу продукции.

Средние переменные издержки определим по формуле

$$\text{Уд. Пер. изд.} = \text{общ.пер. изд.} / \text{кол. пр. услуг}$$

Где кол-во пр. услуг - среднее количество проданных услуг

Общ.пер. изд. - общие переменные издержки

Общие переменные издержки определим по формуле

$$\text{Общ.пер. изд.} = \text{общ. пер. изд.} - \text{Пост. изд.}$$

$$48,17 = 81,70 - 33,53$$

Где *Общ.пер. изд.* - общие производственные издержки (средние).

Таким образом, приняв среднее значение формул получим формулу

$$ТБ = \text{Пост, изд.} / (\text{Ц. ед. пр.} - (\text{общ. пр. изд.} - \text{Пост, изд.}) / (\text{к-во пр. услуг}))$$

$$ТБ = 16606,38 / 81,70 - 33,53 = 344,75 (\text{условные изделия})$$

Таким образом, необходимо реализовать 345 услуг в месяц, чтобы работать без убытков (в этом случае затраты равны прибыли).

Планируемая прибыль за 2018 год составляет 6 миллионов 948 тысяч 810 рублей. По данным Росстат прогноз инфляции составляет 6,8 %, максимальный прогнозируемый уровень - 7,8 % [54]. Из этого получатся, планируемая выручка равна: $6948810,00 * 7,8 \% = 542007,18$ рублей. Значит, можем предположить, что выручка в 2018 году будет составлять 7 миллионов 490 тысяч 817 рублей 18 копеек. Так же инфляция повлияет и на затраты производства, непредвидимые расходы, повышение тарифов на коммунальные платежи. Получаем: планируемые затраты на 2018 год составляют 1 миллион 501 тысячу 378 рублей 56 копеек * 7,8 % - инфляция = 117107,52 рублей. Значит, планируемые затраты увеличатся на 117107,52 рублей. Итого затраты составляют 1 миллион 618 тысяч 486 рублей 08 копеек. Планируемая прибыль в 2019 году составляет 7 миллионов 643 тысячи 691 рубль. Прогноз инфляции на 2019 год составляет 6,2 %. Максимальный прогнозируемый уровень 7,2 %, по данным Росстат [54]. Рассчитаем планируемую выручку с учетом инфляции: $7643691,00 * 7,2 \% = 550345,75$ рублей. Можем предположить, что планируемая выручка в 2019 году будет составлять 8 миллионов 194 тысячи 036 рублей 75 копеек. Так же и планируемые затраты, получаем: $1651516,42 * 7,2 \% = 118909,18$. Значит, планируемые затраты увеличатся на 118909,18, что составляет: 1 миллион 770 тысяч 425 рублей 60 копеек. Далее рассчитаем «табл. 29», план доходов и расходов за 2017 - 2019 года с учетом инфляции.

По данным «табл. 29» мы можем наблюдать, планируемая чистая прибыль на 2018 год составляет 2 миллиона 754 тысячи 881 рубль 75 копеек, а в 2019 году планируемая чистая прибыль составляет 3 миллиона 263 тысячи 968 рублей 63 копейки. Можем сделать вывод, что проектируемое автосервисное предприятие ООО «А-Сервис» с каждым годом увеличивает прибыль, успешно развивается, и занимает конкурентную позицию на рынке автосервисных услуг.

1.8. Оценка рисков с их классификацией и формы их страхования

В процессе деятельности у предприятия всегда есть потенциальная возможность потери ресурсов, полной или частичной.

Открытие новой организации это всегда риск. Основной риск бизнес-плана автосервисного предприятия ООО «А-Сервис» - это недостаток финансовых ресурсов, потеря конкурентоспособности организации. Грамотный составленный бизнес-план, основа будущего предприятия. При работе автосервис может столкнуться с такими рисками как:

1) Финансовые риски будущего автосервиса:

- кредитный риск - увеличение процентной ставки по лизингу;
- не стабильная ситуация в экономике страны;
- снижение доходности предприятия;
- ценовой риск, связан с повышением коммунальных услуг, арендной платы за предоставляемое помещение;
- появление на рынке новых конкурентов.

2) Политические риски будущего автосервиса:

- изменение в законодательстве;
- изменение в налоговой системе.

3) Инфляционные риски будущего автосервиса:

- доходы обесцениваются быстрее, чем увеличиваются.

4) Маркетинговые риски будущего автосервиса:

- проведение обширной рекламной кампании, выбранная стратегия может быть не правильно ориентирована на потребителя;

- недооценка конкурентов.

5) Появление нового конкурента:

- следить за отношениями с клиентами
- качественное выполнение работы
- расширение спектра услуг
- хорошая реклама

6) Стихийные бедствия.

Меры борьбы:

- предприятие планирует застраховать имущество, чтобы ущерб, причинённый стихийными бедствиями, не повлиял на дальнейшую деятельность предприятия.

7) Кражи.

Меры борьбы:

- устройство надёжной системы охраны
- страхование имущества

8) Неблагоприятные изменения рыночной конъюнктуры.

К неблагоприятным изменениям рыночной конъюнктуры можно отнести падение спроса и снижение цен на услуги, предлагаемые предприятием, что может привести к снижению доходов, потери выручки.

Рынок автосервисных услуг находится в стадии развития и спрос существенно превышает предложения, имея тенденцию к увеличению. При грамотном организационном подходе бизнес является перспективным и позволяет очень гибко реагировать на появление любого риска, для чего следует внимательно относиться к маркетинговому планированию, жесткому регулированию рабочих и сервисных процессов, продвижению услуг.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Бизнес-план помогает определить направления дальнейшей деятельности фирмы, целевые рынки, состав и показатели товаров и услуг, а также место, которое фирма может занять на этих рынках. С помощью бизнес - плана руководство предприятия разрабатывает взаимосвязанные производственные, маркетинговые, организационные программы, обеспечивающие достижение сформулированных целей. Также бизнес - планирование помогает проанализировать наличие производственных ресурсов, резервов, и определить необходимые объемы финансирования. Дает возможность предусмотреть трудности и проблемы, с которыми придется столкнуться руководству и коллективу фирмы в процессе осуществления планируемого проекта.

Были проанализированы разделы бизнес-плана:

1. Резюме - дана краткая характеристика проекта;
2. Описание автосервисных услуг предприятия;
3. Анализ рынка - анализ сегмента рынка в целом и его конкурентов.
4. План маркетинга - краткое описание всех источников сбыта и способов сбыта и продвижения услуг.

5. Производственный план - дана характеристика, затрат на закупку необходимого оборудования, был произведен план услуг, работы автосервисного предприятия.

6. В организационном плане, были описаны правовые документы необходимые для определены сроки открытия предприятия - календарный план, представлено штатное расписание с необходимым количеством требуемых работников, и отслеживание заработной платы работников, разработана организационная структура предприятия.

7. Финансовый план автосервисного предприятия, основывается на конечных результатах деятельности, расчет будущей прибыли, эффективности открытия, показателя рентабельности предприятия, сроков окупаемости.

8. Дана характеристика рискам проектируемого предприятия, также были изучены формы страхования рисков.

Данный проект предусматривает стратегический план организации новой станции технического обслуживания автомобилей для организации ООО «А-Сервис». Начало деятельности запланировано с 01.10.2016 г. в городе Первоуральск, ул. Красных Партизан дом 7.

Миссия ООО «А-сервис»: Мы готовы найти решения для самых сложных запросов клиентов, в своей работе мы используем многолетний опыт нашего персонала, мы нацелены на обслуживание автомобилей отечественных так и иностранного производства, индивидуальный подход к каждому клиенту.

Цель автосервисного предприятия ООО «А-Сервис» будет являться получение прибыли за счет увеличения клиентов, расширения спектра оказываемых услуг, а также технического обслуживания автомобилей разных марок, в том числе и зарубежного производства.

Проанализировав весь рынок предоставляемых услуг автосервисов в г. Первоуральск - будет внесена новизна в будущий автосервис. Отличительной чертой будущего предприятия будет являться: работа

автосервиса круглосуточно, если клиенту неудобно будет приехать, в компании будет услуга вывоза автомобиля с адреса в автосервис, для этого клиенту будет необходимо всего лишь позвонить, специалист приедет на адрес указанный клиентом, где встретится с заказчиком. Будет закуплен авто эвакуатор, очень хорошая помощь при поломке на дороге. Так же в автосервисе клиент может лично понаблюдать за работой мастеров, в ходе ремонта его автомобиля.

Основные ремонтные работы:

- ремонт и замена передней подвески;
- ремонт и замена задней подвески;
- замена колодок, барабанного, дискового тормоза;
- ремонт и замена коробки передач и сцепления;
- ремонт и замена системы охлаждения;
- ремонт двигателя;
- система выпусков отработанного газа;
- диагностика и ремонт электрооборудования;
- ремонт системы впрыска и зажигания;
- сервисные работы по замене масла, тормозной жидкости;
- регулировка развал - схождения.

Срок окупаемости проекта составит 8 месяцев. Точка безубыточности - 345 услуг в месяц. Рентабельность - 24 %. Чистый дисконтированный доход равен 1942233,10 рублей.

При работе автосервис может столкнуться с такими рисками как:

- 1) Финансовые риски
- 2) Политические риски
- 3) Инфляционные риски
- 4) Маркетинговые риски
- 5) Появление нового конкурента
- 6) Стихийные бедствия
- 7) Кражи

8) Неблагоприятные изменения рыночной конъюнктуры

При грамотном организационном подходе бизнес является перспективным и позволяет очень гибко реагировать на появление любого риска, для чего следует внимательно относиться к маркетинговому планированию, жесткому регулированию рабочих и сервисных процессов, активному продвижению услуг.

Можем сделать вывод, что проектируемое автосервисное предприятие ООО «А-Сервис» с каждым годом увеличивает прибыль, успешно развивается, и занимает конкурентную позицию на рынке автосервисных услуг.